



Policy för hantering av intressekonflikter

ANTAGEN AV STYRELSEN FÖR COELI WEALTH MANAGEMENT AB
VID STYRELSEMÖTE DEN 21 NOVEMBER 2025
TILLÄMPLIG FRÅN DEN 21 NOVEMBER 2025



Innehåll

1. Inledning	3
2. Policyns tillämplighet och målgrupp	4
3. Definitioner.....	4
4. Organisation och arbetssätt.....	4
5. Identifierade intressekonflikter	6
6. Publicering och klassificering av policyn	18
7. Utbildning av medarbetare	18
8. Andra relevanta dokument	18
9. Ansvar och administration	18
10. Uppdateringar och ändringar	18



1. Inledning

- 1.1 Coeli Wealth Management AB (härefter "Coeli WM" eller "Bolaget"), org. nr. 556680–1716, har Finansinspektionens tillstånd att bedriva värdepappersrörelse enligt lagen (2007:528) om värdepappersmarknaden (VpmL). Bolaget tillhandahåller investeringsrådgivning, portföljförvaltning, orderförmedling, försäkringsförmedling, placering av finansiella instrument utan fast åtagande och depåförvar till privatpersoner och företag. Rådgivning lämnas främst kring Coeli-koncernens egna produkter samt ett urval av externa leverantörers produkter.
- 1.2 Bolaget ingår i Coeli-koncernen och ägs till 100 procent av Coeli Holding AB, org.nr. 556790–3199. I koncernen ingår också Coeli Asset Management AB, Coeli Frontier Markets AB, Coeli Global AB, Coeli European AB, Coeli Finans AB och en rad icke-tillståndspliktiga bolag. Huvudägare till Coeli Holding AB är Mikael Larsson.
- 1.3 Coeli-koncernens koncernstruktur och verksamheter, interna förhållanden mellan bolagen (t.ex. uppdragsavtal och distribution av egna produkter) samt externa omständigheter, kan ge upphov till olika typer av intressekonflikter som kan vara till nackdel för kunder till Coeli WM om de inte hanteras på rätt sätt. Vidare så kan Coeli WM:s medarbetare eller styrelseledamöter ha privata intressen som strider mot Coeli WM:s intressen. Sådana intressekonflikter kan inverka negativt på medarbetarnas eller styrelseledamöternas utförande av sina uppgifter och skyldigheter gentemot Bolaget.
- 1.4 Med utgångspunkt i de regelverk som är tillämpliga på Coeli WM har styrelsen därför beslutat att införa och tillämpa denna policy, som syftar till att
- a. identifiera och informera om vilka omständigheter som utgör eller kan ge upphov till en intressekonflikt som medför en betydande risk för att en eller flera kunders intressen påverkas negativt, med hänsyn till den verksamhet som utförs av Coeli WM,
 - b. identifiera intressekonflikter hos personal och deras närstående fysiska personer och närstående juridiska personer, och
 - c. ange vilka åtgärder som ska vidtas för att förhindra och hantera sådana intressekonflikter.
- 1.5 Det kan uppkomma situationer som leder till att Coeli WM:s kunders intressen kan komma att påverkas negativt. Om sådana omständigheter uppkommer och Coeli WM:s åtgärder inte räcker till för att rimligen säkerställa att riskerna för att kunders intressen påverkas negativt kommer att förhindras, så kommer Coeli WM att informera berörda kunder om konflikten innan Coeli WM utför några tjänster för kunders räkning.
- 1.6 Informationen enligt ovan ska innehålla en detaljerad beskrivning av intressekonflikten, vilket innebär den allmänna arten av och källorna till intressekonflikten, liksom de risker som uppstår för kunden till följd av intressekonflikten och de åtgärder som vidtagits för att minska dessa risker. Beskrivningen av intressekonflikterna ska vara tillräckligt detaljerad för att kunder ska kunna fatta välgrundade beslut och ha förståelse för vilka intressekonflikter som kan kopplas till olika produkter och tjänster.



2. Policyns tillämplighet och målgrupp

- 2.1 Denna policy omfattar alla medarbetare, anknutna ombud, anställda hos anknutna ombud och, i tillämpliga delar, styrelseledamöter, uppdragstagare och konsulter. Koncerninterna uppdragstagare, oavsett verksamhet, omfattas alltid av denna policy.

3. Definitioner

Närstående fysisk person: make/maka, sambo eller registrerad partner, minderåriga barn och styvbarn.

Närstående juridisk person: en juridisk person i vilken en medarbetare, anknutet ombud, anställd hos ett anknutet ombud, styrelseledamot, uppdragstagare eller konsult utövar ett bestämmande inflytande eller har ett väsentligt intresse. Med väsentligt intresse innebär en bedömning kring vilket typ av intresse det är frågan om, exempelvis ett ekonomiskt intresse såsom ägarintresse eller ett personligt intresse vid inblandning av närstående och om intresset är av sådan betydelse att det inte är att se som obetydligt.

4. Organisation och arbetssätt

4.1 Ansvarsfördelning och rapportering

- 4.1.1 Styrelsen har det yttersta ansvaret för Bolagets verksamhet och det övergripande ansvaret för Bolagets interna styrning och kontroll. Inom ramen för detta ansvar ska styrelsen säkerställa en god kontrollmiljö och fastställa adekvata interna regler för identifiering och hantering av intressekonflikter i Bolagets verksamhet.
- 4.1.2 Styrelseledamöter ska informera styrelsen om deras personliga och yrkesmässiga omständigheter som kan ge upphov till intressekonflikter. Styrelsen ska diskutera och fatta beslut om alla potentiella och faktiska intressekonflikter på styrelsenivå, både enskilda och kollektiva, samt dokumentera dessa i styrelsemötesprotokollet. Dokumentation ska även omfatta de åtgärder som vidtagits för att hantera intressekonflikterna, samt en motivering för på vilket sätt åtgärderna är effektiva när det gäller att säkerställa objektivt beslutsfattande.
- 4.1.3 Verkställande direktör (VD) ansvarar för att implementera denna policy. VD ska regelbundet utvärdera eventuella uppkomna situationer i Bolagets verksamhet som kan anses innebära intressekonflikter. Om en intressekonflikt kan anses föreligga, ska VD besluta om hur man på bästa sätt ska säkerställa att ingen part otillbörligt gynnas eller hur intressekonflikten ska hanteras.
- 4.1.4 Bolagets ledningsgrupp ska arbeta aktivt med att löpande identifiera, följa upp och hantera de eventuella intressekonflikter som kan uppkomma i verksamheten, i enlighet med denna policy.
- 4.1.5 Medarbetare ska omedelbart informera Middle Office via e-post till adressen MOWM@coeli.se om situationer där intressekonflikter har identifierats. Mailet ska innehålla en beskrivning av intressekonflikten och berörda parter. Om medarbetaren har ett förslag på hantering av intressekonflikten så ska det finnas med i rapporteringen.
- 4.1.6 När det gäller intressekonflikter som kan uppstå till följd av tidigare relationer enligt punkt 4.4.2 har Bolaget beslutat att rapporteringen av sådana intressekonflikter bör sträcka sig tre år tillbaka i tiden.
- 4.1.7 Medarbetare uppmanas särskilt att uppmärksamma följande situationer som kan ge upphov till intressekonflikter: tillika-anställningar, när en medarbetare byter arbetsuppgifter inom Bolaget eller



inom Coeli-koncernen, vid lansering av nya produkter eller tjänster eller när medarbetares närstående blir kunder.

- 4.1.8 Bolagets styrelse ska vid varje styrelsemöte informeras om förekomsten av eventuella nyuppkomna väsentliga intressekonflikter i verksamheten, samt om de intressekonflikter som identifierats i samband med, eller som uppkommit till följd av uppdragsavtal. Styrelsen ska vidare få information om hur dessa konflikter hanteras. Denna information ska lämnas av VD.

4.2 Uppföljning och dokumentation

- 4.2.1 Compliance-funktionen ska löpande genom kontroller pröva om Bolagets åtgärder för att hantera intressekonflikter är verkningsfulla. Utfallet av kontrollerna ska rapporteras till styrelsen.
- 4.2.2 Identifierade existerande och potentiella intressekonflikter ska dokumenteras i en särskild logg som administreras av Middle Office. Dokumentationen ska även innehålla information om hur intressekonflikterna hanteras.

4.3 Omständigheter som kan ge upphov till intressekonflikter

- 4.3.1 Intressekonflikter kan uppstå när två eller flera parter har motstående eller potentiellt motstående intressen. Konflikterna kan förekomma i Bolagets verksamhet där kunders intressen ställs mot andra intressen, exempelvis i förhållande till andra kunder, till Bolaget eller något annat bolag inom Coeli-koncernen, till närstående fysiska eller juridiska personer, till ägare eller ledande befattningshavare eller andra medarbetare inom Coeli-koncernen eller hos anknutna ombud. Konflikter kan även förekomma gentemot olika leverantörer till Coeli-koncernen.
- 4.3.2 Intressekonflikter kan vara av sådan karaktär som måste hanteras permanent, eller sådan som endast uppstår i samband med enskilda händelser (t.ex. en transaktion eller ett val av en tjänsteleverantör) och som normalt kan hanteras genom en engångsåtgärd.

4.4 Kriterier för att identifiera intressekonflikter

- 4.4.1 För att kunna identifiera intressekonflikter som uppstår i Bolagets tillståndspliktiga verksamheter i förhållande till kunder eller kundgrupper ska Bolaget åtminstone ta hänsyn till om de fysiska och juridiska personer som nämnts ovan:
- a. sannolikt kan erhålla en ekonomisk vinst eller undvika en ekonomisk förlust på bekostnad av kunden,
 - b. har ett annat intresse än kunden gällande resultatet av en tjänst som tillhandahålls eller av en transaktion som genomförs för en kunds räkning,
 - c. har ett ekonomiskt intresse eller annat incitament att gynna någon annan kunds eller kundgrupps intressen framför kundens intressen,
 - d. bedriver samma slags verksamhet som kunden,
 - e. i samband med utförandet av tjänster för kunders räkning; tar emot, eller kommer att ta emot ett incitament i form av monetära eller icke-monetära förmåner eller tjänster, av någon annan än kunden.
- 4.4.2 För att identifiera intressekonflikter som kan uppstå mellan Coeli WM och Coeli WM:s medarbetare eller styrelseledamöter ska följande omständigheter beaktas:



- a. ekonomiska intressen (t.ex. aktier, andra äganderätter och medlemskap, finansiella innehav och andra ekonomiska intressen i företagskunder, immateriella rättigheter, medlemskap i ett organ eller ägandeförhållande i ett organ eller en enhet med motstridiga intressen),
- b. personliga eller yrkesmässiga relationer med ägarna av kvalificerade innehav i Coeli-koncernen,
- c. personliga eller yrkesmässiga relationer med personalen i bolagen i Coeli-koncernen (t.ex. familjeband),
- d. andra anställningar och tidigare anställningar i nära förfluten tid (trå år bakåt),
- e. personliga eller yrkesmässiga relationer med relevanta externa intressenter (t.ex. viktiga leverantörer), och
- f. politiskt inflytande eller politiska förbindelser.

5. Identifierade intressekonflikter

5.1 Vid arbetet med att identifiera intressekonflikter som bedöms medföra betydande risk för att en kunds intressen påverkas negativt med hänsyn till de tjänster som Coeli utför, har följande intressekonflikter identifierats.

5.2 Om Coeli gjort bedömningen att de organisatoriska och administrativa åtgärder som fastställts för att förebygga eller hantera intressekonflikterna inte är tillräckliga för att med rimlig säkerhet se till att förhindra att kundernas intressen påverkas negativt, har det angivits för den specifika intressekonflikten. Coeli arbetar alltid löpande med att hantera och identifiera sätt att hantera samtliga intressekonflikter.

INTRESSEKONFLIKT	HANTERING
UTBUD INOM INVESTERINGSRÅDGIVNINGEN	
COELI-KONCERNENS EGNA TJÄNSTER OCH PRODUKTER Investeringsrådgivningen och försäkringsförmedlingen sker primärt i Coeli-koncernens egna tjänster och produkter. Av den anledningen bedriver Coeli icke-oberoende rådgivning. Coeli-koncernen får generellt mer intäkter om kunderna väljer Bolagets och/eller Coeli-koncernens egna produkter eller tjänster framför andra aktörers likartade produkter eller tjänster. Därmed ligger det i Bolagets och Coeli-koncernens intresse att det egna utbudet väljs framför externa alternativ, trots att externa alternativ kan vara bättre lämpade för kunden genom exempelvis förmånligare avgifter, bättre förväntad avkastning, lägre risk eller annan, mer önskvärd, exponering. Därvidlag föreligger en intressekonflikt mellan å ena sidan kundens intresse av kostnadseffektiva och bättre lämpade avkastningsmöjligheter, och å andra sidan Bolagets och Coeli-koncernens vinstintresse.	Coeli strävar efter långsiktiga kundrelationer och arbetar därför aktivt med att skapa en kultur som uppmuntrar rådgivarna att alltid sätta kundens bästa i centrum. Rekommendationer ska vid Bolagets investeringsrådgivning alltid sätta kundens intresse först och vara lämplig i förhållande till kundens önskemål och behov. Detta görs genom Bolagets lämplighetsbedömning, det vill säga en bedömning av kundens finansiella ställning, investeringsmål samt erfarenhet av och kunskap om den aktuella tjänster eller produkten. Alla finansiella instrument ska endast förmedlas till kunder som omfattas av instrumentets på förhand bestämda målgrupp. Denna målgruppsbedömning måste beaktas av alla som deltar i förmedlingen.



	Alla Bolagets rådgivare och anknutna ombud är utbildade inom kundsskydd och omsorgsplikt och de är skyldiga att motivera alla lämnade råd. Detta innebär att rådgivare blir tvungna att tänka igenom sina råd noga. Rådgivningen ska alltid dokumenteras. Coeli belönar inte sina rådgivare med direkta och produktspecifika ersättningar och därav är incitament för en rådgivare att lämna råd om en specifik produkt begränsad. Coeli är tydlig i sin kommunikation med kunderna med att rådgivning och förmedling sker primärt i Bolagets och Coeli-koncernens egna utbud och inte är oberoende. Coeli är således transparent gentemot kunden vad avser tillhandahålla produkter som är framtagna och utgivna av Bolaget och andra Coeli-bolag. Coeli utför kontrollen för att säkerställa att Coeli-koncernens tjänster och produkter är lämpliga att distribueras till Bolagets kunder. Kontrollen innebär bland annat en jämförelse av avkastning och kostnader med externa, likvärdiga produkter och tjänster.
PROVISIONER OCH ANDRA INCITAMENT INOM RÅDGIVNINGEN	
INCITAMENT VID PLACERINGSUPPDRAG Coeli åtar sig placeringsuppdrag vilket innebär att Bolaget hjälper en emittent av finansiella instrument med att hitta potentiella investerare till en emission som emittenten planerar att genomföra. Bolaget tar emot provision för placeringsuppdragen och provisionernas storlek varierar mellan uppdragen. Som en följd av detta, och det faktum att emittenten är Bolagets uppdragsgivare och stundom även ett närstående bolag till Coeli, har Coeli ett intresse att placeringen blir lyckad. Detta innebär att Coeli har ett incitament att rekommendationen till kund styrs till fördel för att investera i emittentens produkt och/eller uppmana kunden att investera mer kapital än vad som är förenligt med kundens bästa. Detsamma gäller om Coeli distribuerar flera produkter från olika emittenter samtidigt, varvid Coeli har incitament att rekommendera kunden att investera i det instrumentet som Bolaget får mest intjänning eller har störst intresse att placeringen blir lyckad, trots att den andra produkten hade varit lämpligare för kunden. Det kan exempelvis gälla investeringens exponering, risk, förväntad avkastning eller investeringshorisont.	För att säkerställa att kundens intresse alltid sätts först vidtar Bolaget de åtgärder som tidigare nämnts gällande lämplighetsprövning, målgrupp, kundsskydd, omsorgsplikt och motivering av lämnade råd. Bolaget gör en bedömning om provisionernas storlek är rimlig i förhållande till den nytta som kunden kan få genom investeringen gällande exempelvis avkastning, riskspridning och Coelis arbetsinsats för att hantera kapitalresningen. Denna bedömning görs för varje enskilt uppdrag. Kunden får alltid en redovisning kring kostnader och provisioner vid varje tillfälle det är aktuellt. Om Coeli distribuerar flera produkter från olika emittenter samtidigt ska VD för Coeli göra en bedömning om Bolaget har organisatoriska och administrativa arrangemang för att förebygga och hantera intressekonflikten på ett sådant sätt att med rimlig säkerhet se till att kundens intressen inte påverkas negativt. Exempel på en sådan hanteringsåtgärd är att Bolaget har tillräckliga resurser (personal, tid och tekniska arrangemang) för att hantera flera emissioner samtidigt, eller att Bolaget har säkerställt att emissionerna är i tillräcklig grad olika genom exempelvis vara spridda i olika tillgångsklasser, risksegment och/eller kundgrupper. Denna bedömning och beslut ska göras i varje enskilt fall och dokumenteras. Berörda parter informeras.



PROVISIONER OCH FLERA EMITTENTER Coeli tar emot provision för placeringsuppdragen. Provisionernas storlek kan variera något beroende på uppdraget. Detta kan ge Bolaget ett incitament att gynna en emittent framför en annan emittent genom att Bolaget prioriterar förmedling av den emissionen som medför högst intjäning framför den andra. Likväl kan emittenten vara ett närstående bolag till Coeli. Detta kan medföra att Coeli har ett starkare incitament att gynna sitt närstående bolag framför andra emittenter.	Coeli strävar efter att inte distribuera flera produkter från olika emittenter samtidigt. Om flera produkter från olika emittenter ska distribueras samtidigt ska VD göra en bedömning om Bolaget har organisatoriska och administrativa arrangemang för att förebygga och hantera intressekonflikten på ett sådant sätt att med rimlig säkerhet se till att samtliga emittenters intressen inte påverkas negativt. Exempel på en sådan hanteringsåtgärd är att Bolaget har tillräckliga resurser (personal, tid och tekniska arrangemang) för att hantera två emissioner samtidigt, eller att Bolaget har säkerställt att emissionerna är i tillräcklig grad olika genom exempelvis vara spridda i olika tillgångsklasser, risksegment och/eller kundgruppen. Denna bedömning ska göras i varje enskilt fall och dokumenteras. Undantag från detta är företrädesemissioner där emittenten erbjuder fler av sina aktier till befintliga aktieägare. Dessa kan distribueras utan hänsyn till andra emissioner.
INCITAMENT VID FÖRSÄKRINGSFÖRMEDLING Coeli erhåller provision från en tredje part vid förmedling av vissa försäkringar. Provisionerna storlek varierar mellan olika försäkringsbolag och försäkringstyper. Provisionerna innebär att Bolaget har incitament att kunden ska investera så mycket som möjligt, i de försäkringar i vilka Coeli erhåller provision trots att en försäkring inte ligger i kundens intresse eller behov. Exempelvis om ett investeringssparkonto är lämpligare för kunden än en försäkring utifrån ett kostnadsperspektiv. Det kan också ge Bolaget ett incitament att gynna ett försäkringsbolag framför andra försäkringsbolag genom att Bolaget prioriterar förmedling av en viss försäkring som medför högst intjäning framför de andra.	För att säkerställa att kundens intresse alltid sätts först och att provisionerna är utformade så att de inte har någon negativ inverkan på rådgivningen vidtar Bolaget de åtgärder som tidigare nämnts gällande lämplighetsprövning, målgrupp, kundsskydd, omsorgsplikt och motivering av lämnade råd. Provisionerna ska vara av en sådan storlek att de inte står i uppenbart missförhållande till de tjänster som utförs. För att säkerställa detta har Coeli satt en beloppsbegränsning om 50 000 kr per enskild kund som Bolaget kan erhålla vid försäkringsförmedling. Har Coeli tagit emot för mycket provision för en enskild kund ska överskjutande belopp ges tillbaka till kunden. Bolagets ekonomiavdelning uppmärksammar om nya intäktsströmmar som kommer från tredje part, varvid Coeli säkerställer att det inte är någon förbjuden tredjepart ersättning och att tillåten ersättning hanteras på korrekt sätt. Kunden får alltid en redovisning kring kostnader och provisioner vid varje tillfälle det är aktuellt.
ERSÄTTNING TILL ANKNUTNA OMBUD Coeli använder sig av anknutna ombud för att marknadsföra Bolagets tjänste- och produktutbud. För detta erlägger Bolaget en ersättning till det anknutna ombudet. De anknutna ombudens ersättning kan vara utformade på det sättet att deras intjäning är olika för olika produkter som de förmedlar. Detta skapar incitament att rekommendera produkter med högre intjäning framför produkter med lägre intjäning, trots att kunden skulle gynnas mer av en annan placering.	Coeli strävar efter att utforma ersättningsarrangemang till anknutna ombud på ett sådant sätt att storleken på provisionerna mellan olika produkter inte är betydande. En bedömning av ersättningsarrangemangen ska göras i samband med införandet av ett nytt anknutet ombud och vid varje förändring av redan ingångna avtal. Anknutna ombud vidtar samma åtgärder som Bolagets egna rådgivare gällande lämplighetsprövning, målgrupp, kundsskydd, omsorgsplikt och motivering av lämnade råd.



	Gällande försäljning av onoterade produkter utför Coeli kontroller för att upptäcka om anknutna ombud visar något beteende som påverkar kunderna negativt med anledning av intressekonflikten. Därutöver får anknutna ombud en förutbestämd del av den totala överenskomna mängden av kapital som Coeli får i uppdrag att resa åt emittenten. Det finns således en gräns kring hur mycket ersättning anknutna ombud kan erhålla för kapitalresningen.
INVESTERING I COELI-GRUPPENS FONDER Inom ramen för Coelis icke-oberoende rådgivning kan kunder rekommenderas att investera i Coeli-koncernens fonder. Vissa av dessa fonder investerar dessutom i underliggande strukturer som förvaltas inom Coeli-koncernen. Detta innebär ökade intjäningsmöjligheter för Coeli-koncernen jämfört med om externa alternativ skulle rekommenderas. Bolaget har därmed incitament att välja Coeli-koncernens förvaltade fonder i stället för externa alternativ trots att de kan vara billigare och bättre lämpade för portföljens strategi. Detta kan vara till skada för kunderna genom att de går miste om bättre avkastning. Det kan även leda till att incitament för rådgivare att styra kunder mot de fonder som har exponering mot underliggande onoterade produkter som de själva investerat i.	Coeli är alltid transparent gentemot kunden vad avser innehållet av de tillhandahållna tjänsterna och att rådgivning sker på icke-oberoende grund. Vidare får en investering i Coeli-koncernens fonder endast ske under förutsättning att det ligger i kunders intresse att investeringen sker. Rådgivare ska alltid ta hänsyn till aktuell lämplighetsbedömning, passandebedömning och övriga kundskyddsfrämjande åtgärder innan en kund rekommenderas att investera i en produkt, oavsett om det är en av Coeli-koncernens fonder eller inte.
DISKRETIONÄR FÖRVALTNING	
INVESTERING I COELI-KONCERNENS FONDER Bolagets diskretionära investeringsportföljer investerar huvudsakligen i Coeli-koncernens fonder. Vissa av dessa fonder investerar dessutom i underliggande strukturer som förvaltas inom Coeli-koncernen. Detta innebär ökade intjäningsmöjligheter för Coeli-koncernen jämfört med om den diskretionära förvaltningen innebar investeringar i externa alternativ. Bolaget har därmed incitament att välja Coeli-koncernens förvaltade fonder i stället för externa alternativ trots att de kan vara billigare och bättre lämpade för portföljens strategi. Detta kan vara till skada för kunderna genom att de går miste om bättre avkastning.	Bolaget är tydlig i sin kommunikation med kunderna med att Bolagets diskretionära investeringsportföljer som investerar i fonder investerar huvudsakligen i Coeli-koncernens egna fonder. Coeli är således transparent gentemot kunden vad avser innehållet av de tillhandahållna tjänsterna. En investering i Coeli-koncernens fonder får endast ske under förutsättning att det ligger i kunders intresse att investeringen sker. Detta åläggs förvaltaren inom ramen för dennes uppdrag. Förvaltarnas investeringsbeslut dokumenteras alltid.
INNEHÅLLET I COELI-KONCERNENS FONDER OCH DEN DISKRETIONÄRA FÖRVALTNINGEN Det kan finnas fonder som förvaltas av ett bolag inom Coeli-koncernen som har innehav som är snarlik någon diskretionär tjänst som erbjuds till kund. Intressekonflikter kan uppstå genom att Coeli rådgör en kund att köpa det alternativet som ger mest intjäning till Coeli och Coeli-koncernen trots att det är det dyrare och mindre lämpliga alternativet för kunden.	För att säkerställa att kundens intresse alltid sätts först vidtar Bolaget de åtgärder som tidigare nämnts gällande lämplighetsprövning, målgrupp, kundskydd, omsorgsplikt och motivering av lämnade råd. Om en diskretionär tjänst kan komma att bli aktuell ska rådgivaren informera kunden om likheter och skillnader mellan de snarlika produkterna samt uppge en motivering kring vilken produkt som kunden väljer. Rådgivaren ska särskilt redogöra skillnader i avgifter. Exempelvis kan det vara motiverat att välja det dyrare alternativet om det handlar om ett bolag som ligger i tråda som behöver diskretionär förvaltning, eller att det dyrare alternativet är kundens preferens. Detta sker



	inom rådgivningen och ska dokumenteras i kunddokumentationen.
HANDEL I DISKRETIONÄRA PORTFÖLJER Genom att utföra transaktioner i diskretionärt förvaltade portföljer skulle en förvaltare kunna generera courtage som belastar portföljerna som transaktionsavgifter och därmed utgöra en källa till intjäning för Coeli-koncernen, utan att transaktionerna är till nytta för kunderna.	Coeli har interna regler som föreskriver att transaktioner i portföljerna är enbart tillåtet om något av följande skäl föreligger: • Nyinvesteringar, avyttringar och omallokeringar, • Rebalansering, vilket inte får göras om limit för kostnader överskrider satt gränsvärde • Förändringar i målvikten i portföljen, eller • Hantering av kassaflöden som uppstår till följd av insättningar, uttag och bolags-händelser (utdelningar, inlösen m.m.). Skälen dokumenteras alltid. När möjligt ska rebalansering ske samtidigt som en omallokering i syfte att minimera antalet transaktioner i portföljen och därmed transaktionskostnaderna. Bolaget utför kontroller för att säkerställa att ovanstående efterlevs.

HÅLLBARHETSRELATERADE INTRESSEKONFLIKTER	
GRÖNMÅLNING AV PRODUKTUTBUD Disclosureförordningen syftar till att harmonisera reglerna inom EU för att skapa en standard för hur hållbarhetsrelaterad information ska lämnas till kund. Syftet med lagstiftningen är informationsgivning kring hållbarhet på ett lättillgängligt och transparent sätt för att underlätta jämförelser av finansiella produkter så att kunden kan vara välinformerad inför sina investeringsbeslut. Med anledning av ovannämnda lagkrav kring informationsgivning, i kombination med en snabbt ökande efterfrågan på hållbara finansiella produkter, har Coeli och Coeli-koncernen ett intresse av att produkterna ska framstå så hållbara som möjligt. Detta kan innebära en risk för grönmålning, det vill säga att Coeli och Coeli-koncernen marknadsför produkter så att de ser bättre ut avseende hållbarhet än vad de faktiskt är. Grönmålning kan uppstå vid hållbarhetsrelaterade uttalanden, utfästelser och när generell kommunikation görs och består av beteenden som är avsiktlig eller oavsiktlig. Detta kan ske både genom en aktiv handling eller en underlåtenhet att agera. Grönmålning påverkar kunderna negativt då de kan vilseledas att investera i produkter som inte motsvarar deras förväntningar och krav ur ett hållbarhetsperspektiv.	Coeli och Coeli-koncernen har alltid som huvudsaklig strategi att alltid vara transparent, hederlig, rättvis och ta ansvar för kundernas förtroende. Det är en del av Coeli-koncernens identitet och något som koncernen värdesätter högt. Vad gäller hållbarhet har koncernen en gemensam hållbarhetschef vars arbetsuppgift är att sätta koncernens hållbarhetsstrategi och säkerställa regelefterlevnaden. En viktig del av hållbarhetschefens arbete är att säkra att grönmålning inte sker. Coeli arbetar med både förebyggande insatser och aktiviteter vid tillsyn för att motverka grönmålning. Exempelvis genom att öka kompetensen kring hållbar finans för Bolagets medarbetare genom utbildning, kontinuerligt arbeta för att förbättra tillgången till hållbarhetsrelaterad information, följa upp produkternas förhållande till hållbarhet vad gäller Bolagets egna produkter (diskretionär portfölj-förvaltning) samt förbättra informationsgivningen i samband med rådgivning. Inom ramen för rådgivningen vidtar Coeli de åtgärder som tidigare nämnts gällande lämplighetsprövning, målgrupp, kundsskydd, omsorgsplikt och motivering av lämnade råd.



BEAKTANDE AV HÅLLBARHETSPREFERENSER Som tidigare nämnt sker investeringsrådgivningen och försäkringsförmedlingen primärt i Coeli-koncernens egna tjänster och produkter. Inom ramen för lämplighetsbedömningen inom rådgivningen ska rådgivare beakta kundernas hållbarhetspreferenser. Med hållbarhetspreferenser menas preferenser kring miljörelaterade, sociala och personalrelaterade frågor, respekt för mänskliga rättigheter samt bekämpning av korruption och mutor. Coeli-koncernen får generellt mer intäkter om kunderna väljer Bolagets och/eller Coeli-koncernens egna produkter eller tjänster framför externa alternativ. Detta innebär en risk att rådgivaren styr kunden att ha de hållbarhetspreferenser som matchar det egna produktutbudet eller på annat sätt lämna vilseledande information för att kunna rekommendera interna produkter vilket gynnar Coeli och Coeli-koncernen.	För att säkerställa att kundens intresse alltid sätts först vidtar Bolaget de åtgärder som tidigare nämnts gällande lämplighetsprövning, målgrupp, kundsskydd, omsorgsplikt och motivering av lämnade råd. Bolaget genomför utbildningsinsatser inom hållbarhet i syfte att utbilda rådgivarna kring innebörden av hållbarhetspreferenser samt vikten utav att inte påverka kundens preferens eller på annat sätt vilseleda kunden.
ERSÄTTNING, GÅVOR OCH FÖRMÅNER	
ERSÄTTNINGSSYSTEM Ett felaktigt ersättningssystem kan ge Bolagets rådgivare ett incitament att rekommendera kunder produkter och tjänster som medför högst ersättning till rådgivaren i stället för sådana produkter och tjänster som är bäst lämpade för kunden.	Coeli tillämpar som huvudregel fasta löner utan några direkta kopplingar till försäljning av specifika produkter. Eventuellt rörliga ersättningar ska riskjusteras i enlighet med det regelverk som gäller för den aktuella medarbetaren. Eventuell rörlig ersättning ska baseras på relevanta och på förhand fastställda kriterier som är mätbara och både innehåller kvalitativa och kvantitativa resultat. Huruvida en medarbetare erhåller rörlig ersättning eller inte och storleken på den eventuella rörliga ersättningen påverkas således av många olika kriterier och den direkta kopplingen mellan förmedling av en viss produkt och medarbetarens rörliga ersättning är mycket liten.
GÅVOR OCH FÖRMÅNER Coeli, medarbetare, uppdragstagare och styrelseledamöter kan erhålla gåvor och förmåner som kan medföra konflikter med kunder likväl som med Bolagets intressen, eftersom gåvor eller utsikter att erhålla gåvor kan föranleda beslut som inte är fullt ut baserade på omsorgen om kunders eller Bolagets intressen.	Bolaget tillämpar interna regler och rutiner för mottagande och givande av gåvor och förmåner. Enligt de interna reglerna är vissa gåvor och förmåner förbjudna och vissa ska rapporteras, vilket medför transparens och kontroll.
ANDRAHANDSHANDEL MED ONOTERADE VÄRDEPAPPER	
ANDRAHANDSHANDEL SAMTIDIGT SOM EMISSION Det kan uppstå situationer där onoterade värdepapper är ute till försäljning via andrahandsmarknaden samtidigt som en distribution i en emission sker i samma värdepapper. Detta innebär en intressekonflikt i och med att kostnaden för att köpa (via andrahandstransaktion eller emissionen) kan skilja sig åt och Coeli har ett intresse att styra köpare att köpa innehavet via den kanal som ger	Coeli hanterar intressekonflikten genom att andrahandshandeln stoppas tillfälligt om en emission i samma värdepapper sker samtidigt. Emissionen ges således företräde då införandet av kapital gynnar bolaget och därigenom nya och befintliga aktieägare. Skulle emissionen bli fulltecknad kan andrahandshandeln fortskrida innan teckningsperioden för emissionen är slut.



Coeli högst intjäning. Därutöver har Coeli ett intresse i egenskap som uppdragstagare av distributionsuppdraget att emissionen är lyckad, vilket kan styra rådgivare att rekommendera köpare att köpa värdepappret genom emissionen i stället för på andrahandsmarknaden. Exempelvis om en säljare på andrahandsmarknaden kan tänka sig att gå ner i pris under den prisnivå vilket emissioner sker på, kan det leda till intressekonflikter mellan potentiella köpare som har ett intresse att köpa så billigt som möjligt och säljaren som vill sälja sitt innehav så snabbt som möjligt, och Coelis intresse att styra kunder mot att investera i emissionen i stället.	<i>Bolaget vill uppmärksamma att de organisatoriska och administrativa åtgärder som fastställts för att förebygga eller hantera denna intressekonflikt inte kan anses som tillräcklig för att med rimlig säkerhet se till att förhindra att kundernas intressen påverkas negativt.</i>
COELI-FONDERS DELTAGANDE I ANDRAHANDSHANDELN Vissa Coeli-fonder med exponering mot onoterade värdepapper investerar i de onoterade produkter som Coeli distribuerar till kunder. Detta kan leda till att Coeli-fonderna även nyttjar andrahandshandeln för att öka eller minska innehav i onoterade värdepapper med Coelis kunder som motparter. Eftersom Coeli-fonderna är förvaltade inom Coeli-koncernen kan detta leda till att Coeli-fonderna utnyttjar ett eventuellt informationsövertag gentemot kunder vid andrahandshandeln.	När Coeli-fonder deltar i andrahandshandeln är de enligt Bolagets interna regler för andrahandshandeln förhindrade att utnyttja informationsövertag vid handel med kunder. Det fönster under vilket Coeli-fonderna är tillåtna att nyttja andrahandshandeln ska föregås av en kvartalsrapport och investeraruppdatering från det aktuella onoterade bolaget för att säkerställa att alla kunder och Coeli-fonderna har samma information.
RÅDGIVARES PÅVERKAN PÅ FÖRSÄLJNING Rådgivare kan ha både köpare och säljare som kunder. Det innebär svårigheter kring vilken kunds intressen som rådgivaren företräder. Exempelvis om en av kunderna innebär ökad intjäning för Coeli kan rådgivaren påverka den andra kunden så att den första försätts i en bättre situation vad gäller pris eller tidpunkt för köp. Det kan också skapa situationer där rådgivaren har en kund som vill sälja och uppmanar sina övriga kunder att köpa för att säkerställa att den första kunden kan sälja sitt innehav, trots att köpet inte var lämpligt för köparen vad gäller exempelvis risk eller placeringshorisont.	Transaktionen administreras centralt och av en medarbetare som inte är rådgivare. Rådgivarna får inte hantera eller påverka medarbetaren och/eller administrationen av försäljningen på något sätt. För att säkerställa att kundens intresse alltid sätts först vidtar Bolaget de åtgärder som tidigare nämnts gällande lämplighetsprövning, målgrupp, kundsskydd, omsorgsplikt och motivering av lämnade råd.
MEDARBETARES KÖP ELLER SÄLJ Om en medarbetare mot förmodan behöva sälja något onoterat innehav ligger det nära till hands att sälja till en annan investerare. Affären hanteras sannolikt i sådana fall av Coeli och sker genom kanalen för andrahandshandeln. Eftersom medarbetaren har ett intresse att köpa eller sälja till ett så fördelaktigt pris som möjligt kan hen utnyttja sin ställning och påverka kunder att köpa eller sälja till fördel för medarbetaren. Kunden kan då orsakas skada genom att denne köper eller säljer på sämre villkor än om hen hade köpt eller sålt till en annan kund.	Innan en medarbetare får sälja sitt innehav krävs ett förhandsgodkännande av VD och en försäljning får endast ske i undantagsfall. Motparten i transaktionen, det vill säga köparen och medarbetare vill sälja och tvärtom, får inte vara en person eller bolag som har någon form av nuvarande eller potentiellt blivande affärsmässig kundrelation till något bolag inom Coeli-koncernen. Köparen får vara en annan medarbetare.
ADMINISTRATÖR SOM DRIVER AFFÄRER Den anställda som administrerar andrahandsmarknaden kan ha icke-monetära incitament till att driva affärer på andrahandsmarknaden. Administratören kan tänkas få sin arbetsprestation mätt genom olika KPI:er, exempelvis handelsvolym eller omsättning på andrahandsmarknaden,	Konflikten hanteras inledningsvis genom att administratören inte ska ha en rådgivande roll, utan endast förmedla och matcha befintliga köp- och säljorder från kunder. Vidare så ansvarar kundens rådgivare för affärens utformning samt tillhörande dokumentation. Kundens rådgivare ansvarar följaktligen för att bedöma kundens situation och därefter



vilket innebär att administratören kan ha ett intresse av att driva affärer till avslut även om det inte ligger i kundens bästa intresse.	rekommendera lämpligt pris och handelsvolym, eller helt avråda kunden från att genomföra affären.
SAMINVESTERINGAR¹	
AVGIFTER OCH PROVISIONER I samband med saminvesteringar kan Coeli-bolaget bestämma hur avgifterna för produkterna ska se ut. Coeli-bolaget och Coeli-koncernen har ett intresse att tjäna så mycket pengar som möjligt, vilket utgör ett incitament att ta ut höga avgifter, vilket är till nackdel för investerarna.	Coeli och Coeli-bolaget ska verka för att hålla nödvändiga avgifter så låga som möjligt. Avgifter och provisioner ska vara rimliga och transparenta gentemot investerarna. De avgifter och provisioner som förekommer ska inte överstiga branschstandard och ska vara rimliga i beaktande till Bolagets insatser gällande rådgivning, marknadsföring och administration i samband med distributionen. Avgiftsstrukturen ska aldrig vara sådan att den underminerar den förväntade avkastningen. Eftersom Coelis egna fonder saminvesterar på lika villkor som kunderna minskar incitamenten ytterligare att ta ut höga avgifter. Detta eftersom sådana avgifter belastar Coeli-fonderna. Coeli bedömer avgiftsstrukturen utifrån kriterierna ovan inför varje produkt. Bedömningen dokumenteras.
KONKURRENS OM TILLDELNING I samband med att Coeli-fonder saminvesterar kan det inkräkta på tilldelningsmöjligheter till övriga saminvesterare. Med andra ord minskar kunders tilldelningsmöjligheter på grund av Coeli-fondernas tilldelning i och med att emittentens behov av kapital minskar i motsvarande mån.	Coeli och övriga bolag inom Coeli-koncernen positivt på att Coeli-fonder saminvesterar då det är ett tecken på att Coeli-koncernen tror på de produkter som förmedlas till kunderna. I och med saminvestering är det oundvikligt att Coeli-bolagets investering minskar emittentens behov av kapital i motsvarande mån. För att hantera denna situation tillämpar Coeli en pro rata fördelning i det fall en emission skulle fulltecknas, det innebär att samtliga kunder behandlas rättvist och ingen kund förfördelas.
AVKASTNINGSFÖRDELNING Med beaktande av ovannämnda saminvestering som kunderna gör med Coeli-bolaget så har Coeli-bolaget en sådan position att de kan påverka beslutet över hur avkastningen från investeringen fördelas mellan Coeli-bolaget och investerarna. Detta görs i regel genom att olika aktieslag ges olika villkor för utdelning. Coeli-bolaget har därför ett incitament att ställa villkor som är fördelaktiga för sig själv på investerarnas bekostnad.	Villkoren för hur avkastningen fördelas mellan Coeli-bolaget och investerarna ska vara rättvisa och attraktiva för båda parter. Avkastningsfördelningen ska vara rimlig och utgöra ett ändamålsenligt incitament för Coeli-bolaget, i de fall Coeli-bolaget deltar i förvaltningen av bolaget, att prestera väl vilket gagnar alla parter. Med anledningen av ovanstående har Coeli satt vissa ramar för hur villkoren ska se ut för att Coeli ska anta distributionsuppdraget.

¹ Bolag inom Coeli-koncernen (härefter "Coeli-bolag") och stundom Coeli-koncernens anställda kan komma att investera tillsammans med Bolagets kunder i olika kapitalresningar. Coeli kallar denna företeelse för "saminvestering". Om så är fallet informerar Coeli tydligt om detta till de kunder som väljer att delta i kapitalresningar (härefter kallade "saminvesterare"). Det finns intressekonflikter som har identifierats i samband med saminvesteringarna och dessa presenteras i detta avsnitt. Coeli ser dock mycket positivt på att andra bolag inom koncernen och ibland anställda saminvesterar tillsammans med Coelis kunder. Coeli-bolaget delar möjligheten till avkastning och risken för förluster med saminvesterarna. Intressegemenskapen minimerar risken att Coeli, Coeli-bolaget och/eller anställda agerar på ett sätt som strider mot saminvesterarnas intressen.



	Coeli ska vara transparent med avkastningsfördelningen och erbjuda lättförståelig information till investerarna. Sådan information ska åtminstone innehålla scenarioanalyser av hur avkastningsfördelningen slår ut i ett negativt, neutralt respektive positivt avkastningsscenario. Coeli säkerställer inför varje kapitalresning till saminvesteringar att informationen finns.
FÖRTIDA AVYTTRINGAR Coeli-bolaget kan mot förmodan behöva sälja sitt innehav. Vid dessa situationer ligger det nära till hands att sälja till en investerare. Affären hanteras sannolikt i sådana fall av Coeli och sker genom kanalen för andrahandsmarknaden. Detta innebär en intressekonflikt då Coeli å ena sidan har en omsorgsplikt gentemot sin kund och å andra sidan ett intresse av att få ett så högt pris som möjligt vilket gagnar sitt närstående bolag. Saminvesteraren kan då orsakas skada genom att denne köper till ett högre pris än nödvändigt.	Vid saminvesteringar ska Coeli-bolaget som utgångspunkt ha samma investeringshorisont som övriga investerare. Förtida avyttringar får endast ske i undantagsfall. Coeli-bolaget ska göra en noggrann analys inför investeringen och slutsatsen av analysen ska med rimlig säkerhet visa att bolaget inte kommer att ha ett behov eller intresse att avyttra investeringen innan löptidens slut. Om produkten inte har en förutbestämd löptid, ska utgångspunkten i stället vara att investeringen inte avyttras förrän de övriga investerarna har en realistisk möjlighet att avyttra sitt innehav, till exempel genom att produkten tas upp till handel på en börs eller handelsplats och likvid handel uppstår. Om Coeli-bolaget ska avyttra sitt innehav ska köparen i första hand, om möjligt, inte vara en kund till Coeli. Om köparen är en av Bolagets kunder ska full transparens råda kring vem som är säljaren. Vid en sådan försäljning ska en oberoende värdering inhämtas och kommuniceras till köparen om värdet på investeringen vid avyttringstillfället inte är uppenbart utifrån andra omständigheter. Värderingen ska vara aktuell och bekostas av Coeli-bolaget som är säljaren i det aktuella fallet.
STYRELSE OCH LEDANDE BEFATTNINGSHAVARE Eftersom det är Coeli-bolaget som i regel arrangerar saminvesteringarnas bolagsrättsliga struktur har Coeli-bolaget möjlighet att utse strukturens styrelse och ledande befattningshavare. Styrelse och ledande befattningshavare kan fatta beslut som sätter Coeli-bolagets intressen framför de övriga investerarnas intressen.	Coeli-bolaget har som policy att styrelse och ledande befattningshavare ska tillsättas på en objektiv grund. Samtliga styrelseledamöter och ledande befattningshavare har inom sitt uppdrag krav att alltid beakta andelsägarens intresse och säkerställa likabehandling av samtliga aktieägare. Det utgår ingen särskild ersättning till styrelseledamöter eller ledande befattningshavare för att säkerställa att incitament inte snedvrids.
INFORMATIONSOÖVERTAG I samband med saminvesteringar har Coeli och/eller Coeli-bolaget ofta en sådan information att de har ett informationsövertag gentemot de övriga investerarna och en möjlighet att besluta över villkoren i saminvesteringen. Dessa omständigheter kan Coeli och/eller Coeli-bolaget utnyttja till sin fördel, vilket kan vara till nackdel för övriga investerare. Exempelvis om Coeli-bolaget har också investerar i produkten och får negativ information om investeringen och därmed beslutar att sälja sitt innehav för	Coeli och Coeli-bolaget ska genom alla tillgängliga medel försöka minimera sitt informationsövertag gentemot övriga investerare. De ska erbjuda lättförståelig, korrekt och tillräcklig information till investerarna inför investering. Detta innebär ett krav på ett informationsmemorandum som i allt väsentligt motsvarar de krav som ställs på innehållet i ett prospekt. Styrelsen för bolaget som reser kapitalet ska ta ansvar för innehållet fullt ut.



att säkra eventuell vinst innan övriga investerare får den informationen.	Under investeringens fortsatta löptid ska Coeli och Coeli-bolaget verka för att investerarna får tillräcklig information för att kunna utvärdera investeringens utveckling. Coeli säkerställer att emittenten åtagit sig att löpande informera investerarna om händelser och omständigheter som kan påverka investeringens utveckling. Coeli och Coeli-bolaget har en policy att de inte ska utnyttja sitt informationsövertag eller sin möjlighet att påverka villkoren i investeringen på ett sätt som har en negativ inverkan på investerarna och som inte kommuniceras i samband med investeringen.
MEDARBETARES SAMINVESTERING OCH INFORMATIONSÖVERTAG Medarbetare i Coeli-koncernen har tidigare uppvisat intresse av att investera i produkter som erbjuds till kunder. Vissa av Coeli-gruppens fonder har även exponering mot underliggande onoterade produkter som anställda tillåts att investera i. En intressekonflikt som uppstår i samband med detta är att medarbetaren kan ha ett informationsövertag gentemot kunden.	Coeli anser att det är en mycket liten risk för informationsövertag med anledning av att medarbetaren får exakt samma information som övriga investerare. Det krävs förhandsgodkännande från VD innan medarbetaren får sälja sitt innehav. Inom detta godkännande bedömer VD syftet med transaktion för att säkerställa att den anställda inte utnyttjar något informationsövertag.
MEDARBETARES SAMINVESTERING OCH KONKURRENS OM TILLDELNING I samband med att medarbetare investerar i emittentens bolag kan det inkräkta på tilldelningsmöjligheter till övriga saminvesterare. Med andra ord innebär tilldelning till medarbetare att emittentens behov av kapital minskar i motsvarande mån, vilket kan leda till konkurrens om tilldelning mellan medarbetare och kunder.	Av samma skäl som saminvesteringar för Coeli-bolag så ser Coeli positivt att anställda saminvesterar då det är ett tecken på att även medarbetare tror på de produkter som förmedlas till kunderna. Medarbetare investerar i samma aktieslag och därmed på samma villkor som övriga saminvesterare. I och med saminvestering är det oundvikligt att medarbetarens saminvestering minskar emittentens behov av kapital i motsvarande mån. Detta hanteras genom att tilldelning i emissioner alltid sker pro rata.
INTRESSEKONFLIKTER HÄNFÖRLIGA TILL KONCERNINTERNA FÖRHÅLLANDEN	
UPPDRAG INOM COELI-KONCERNEN Styrelseledamöter och befattningshavare inom ledningsfunktioner i Coeli-koncernen kan ha styrelseposter och/eller befattningar inom ledning i flera olika bolag i Coeli-koncernen. Genom Coeli-bolagets saminvestering i onoterade bolag kan även vissa av personer ha ett indirekt ägarintresse i emittenten. Detta kan innebära att en ledamot eller annan befattningshavare tar ett beslut som är till nackdel för Bolaget och till fördel för det andra bolaget. Styrelseledamot eller befattningshavaren kan exempelvis vara mindre benägen att besluta om att avsluta uppdraget med en intern leverantör eller distributionsuppdraget åt emittenten trots	En styrelseledamot eller befattningshavare i ett bolag ska inte delta i ett beslut där hen har ett väsentligt intresse som kan strida mot endera bolag hen företräder. Styrelseledamöter och befattningshavare som innehar befattningar och/eller styrelseposter i fler än ett bolag i Coeli-koncernen ska, om möjligt, inte delta i beslutsfattande avseende materiella beslut som innefattar en intressekonflikt mellan två eller flera bolag i Coeli-koncernen. I de fall det gäller ett ägarintresse i en emittents bolag vidtar Coeli fler åtgärder för att minska risken att kunderna påverkas negativt. Beslut att distribuera produkten tas av den operativa enheten av Coeli,



att Coelis bästa kräver det. Styrelseledamoten eller befattningshavaren kan också bedöma leverantörens leverans på ett förmånligare sätt vilket kan medföra ett förbättringsåtgärder utelämnas till nackdel för Coeli.	produkten ska som huvudregel granskas av ett Investeringsråd som ger en rekommendation om Coeli ska åta sig distributionsuppdraget eller inte, samt investerarna informeras om intressekonflikten i en särskilt upprättat dokument i samband med investering. <i>Bolaget vill uppmärksamma att de organisatoriska och administrativa åtgärder som fastställts för att förebygga eller hantera denna intressekonflikt kan inte anses som tillräcklig för att med rimlig säkerhet se till att förhindra att kundernas intressen påverkas negativt.</i>
INTERN OUTSOURCING Bolaget lägger ut uppdrag på andra bolag inom Coeli-koncernen inom HR, marknad, ekonomi, IT, juridik och diskretionär förvaltning. Därmed finns det en risk att Bolaget lägger ut uppdrag på bolag som inte är bäst lämpade för uppdraget vilket kan påverka Coeli, och i slutändan kunderna, negativt. Kunderna kan påverkas negativt genom att Bolagets organisatoriska och administrativa arrangemang blir ineffektiva eller bristfälliga på grund av de andra bolagen, exempelvis störningar i IT-driften som påverkar kundernas handel.	I enlighet med Bolagets Policy för outsourcing har Bolaget rutiner för att säkerställa att outsourcingarrangemang uppfyller lämpliga standarder för resultat och kvalitet. I detta syfte ska Coeli genomföra en Due Diligence (företagsbesiktning), riskbedömning och intressekonfliktanalys och vidta avhjälpande åtgärder vid behov.
TILLIKA-ANSTÄLLNINGAR ELLER OUTSOURCAD PERSONAL Vissa funktioner inom Coeli-koncernen kan bemannas av personer som är anställda i flera bolag i Coeli-koncernen (tillika-anställningar) eller ett koncerninternt bolag i vilket Bolaget outsourcat ett uppdrag. Detta innebär en risk att dessa medarbetare nedprioriterar eller försummar sina uppgifter gentemot Bolaget till fördel för ett annat bolag inom koncernen.	Coeli ska utvärdera och säkerställa att en tillika-anställning eller outsourcinguppdrag inte medför intressekonflikter som kan vara till nackdel för Bolaget och/eller Bolagets kunder. Detta innebär att den anställde eller uppdragstagaren ska upprätta en årsplan över det arbete som de planerar att utföra för Bolagets räkning. Denna årsplan ska följas upp kontinuerligt.
INTRESSEKONFLIKTER I FÖRHÅLLANDE TILL ANDRA INTRESSEENTER ÄN KUNDER	
JÄVSSITUATIONER Personer som utövar ägarkontroll inom Coeli, styrelseledamöter, ledande befattningshavare och andra relevanta personer kan ha styrelseuppdrag eller ägande i andra bolag som bedriver konkurrerande verksamhet eller på annat sätt har intressen som är motstridiga Coelis intressen. Detta kan medföra jävssituationer där Coelis och kundernas intressen åsidosätts.	Bolaget har i sina vid var tid gällande Policy för hantering av etiska frågor föreskrivit regler för jävshantering, av vilka det framgår att medarbetare i Bolaget i sin arbetsutövning inte får handlägga frågor i vilka den medarbetaren, eller en till denne närstående juridisk eller fysisk person, har ett personligt intresse. Styrelseledamöter och uppdragstagare ska informera Bolaget om sina eventuella andra engagemang i samband med att uppdraget för Bolaget påbörjas och löpande under uppdragets gång. En självständig prövning av eventuellt jäv och intressekonflikter i styrelsen utgör en stående punkt på styrelseagendan och görs av de närvarande styrelseledamöterna vid mötet. Styrelsen ska säkerställa att ledamöterna är ansvariga för att avstå från att rösta i ärenden där en ledamot befinner sig eller skulle kunna befinna sig i en intressekonflikt eller där ledamotens objektivitet eller förmåga att fullgöra sina plikter gentemot Bolaget på annat sätt riskerar att äventyras.



	Inför ett styrelsemöte gör Bolagets Chief Compliance Officer en självständig jävsprövning av dagordning och eventuella beslutsunderlag och rekommenderar, om lämpligt, att styrelseledamöterna ska jäva ut sig från beslut som innebär jäv eller intressekonflikt.
BISYSSLOR Intressekonflikter kan uppstå hos en enskild person när denne åter sig uppdrag i verksamheter utanför Coeli. I en sådan situation kan det vara svårt att urskilja i vilken roll personen agerar och vilket intresse personen företräder, liksom kan bisysslan konkurrera om tid i vilket personen kan försumma sitt arbete åt Coeli till fördel för bisysslan.	Medarbetare i Coeli ska omedelbart erhålla godkännande från VD för uppdrag som ligger utanför anställningen inom Bolaget. VD ansvarar för att bedöma om uppdraget utgör någon intressekonflikt. Nyanställda ska vid tidpunkten för anställningens påbörjande redovisa sina eventuella uppdrag utanför Bolaget. VD får endast efter styrelsens godkännande ha uppdrag utanför Bolaget. En uppdaterad lista på samtliga medarbetares uppdrag utanför Bolaget hålls av HR-funktionen.
STYRELSELEDAMÖTERS BISYSSLOR Intressekonflikter kan uppstå hos en enskild styrelseledamot när denne åter sig uppdrag i verksamheter utanför Bolaget. I en sådan situation kan det vara svårt att urskilja i vilken roll personen agerar och vilket intresse personen företräder, liksom kan uppdraget konkurrera om tid med Coeli.	Styrelsen ska till att styrelsens ledamöter inte har uppdrag i styrelser i konkurrerande bolag, såvida det inte rör sig om bolag i Coeli-koncernen. Enskilda styrelseledamöter ska meddela eventuella bisysslor till styrelsen som diskuterar bisysslan och om den kan skapa intressekonflikter. Styrelsen fattar ett beslut om hantering av intressekonflikten och dokumenterar detta i styrelsemötesprotokollet.
TRANSAKTIONER MELLAN COELI OCH STYRELSELEDAMÖTER Styrelseledamöter eller deras närstående parter skulle kunna beviljas lån på alltför förmånliga villkor vilket ytterst skulle skada Coeli. Coeli skulle också kunna ingå andra typer av avtal med styrelseledamöter deras närstående parter på alltför förmånliga villkor, vilket likaså ytterst skulle skada Coeli.	Bolaget ska inte bevilja lån till styrelseledamöter eller deras närstående parter. Bolagets eventuella transaktioner och avtal med styrelseledamöter och deras närstående parter ska fattas objektivt och i regel ske på affärsmässiga villkor. Detta gäller dock inte icke-väsentliga tjänsteavtal inom ramen för Bolagets sedvanliga verksamhet.
EGNA AFFÄRER Coeli har identifierat att personer med tillgång till information om kunders värdepappersaffärer eller handeln i diskretionärt förvaltade investeringsportföljer kan utnyttja sådan information vid egna värdepappersaffärer. Utnyttjandet kan bestå i att personerna tar värdepapperspositioner som drar fördel av eventuell marknadspåverkan som orsakas av transaktionerna som görs inom Coeli-koncernen.	Samtliga medarbetare och andra relevanta personer ska anmäla sina egna och, i tillämpliga fall, sina närståendes utförda affärer i finansiella instrument på det sätt och i den omfattning som framgår av Coelis vid var tid gällande Policy för hantering av egna och närståendes affärer.
INTERNREVISION Coeli outsourcar funktionen för internrevision. Uppdragstagaren bedriver även konsultverksamhet. Uppdragstagaren har ett affärsmässigt intresse att få in uppdrag från Coeli. Detta kan leda till att uppdragstagaren	I enlighet med Bolagets Policy för outsourcing har Bolaget som rutin för att löpande följa upp funktion för internrevision och säkerställa att de uppfyller lämpliga standarder för resultat och kvalitet. I detta syfte ska Coeli genomföra en förnyad Due Diligence (företagsbesiktning), riskbedömning och intresse-



försöker vara Coeli till lags och är således inte godtagbart kritisk i sin roll som internrevisor. Uppdragstagaren har även stundom anlåtats av Coeli för att ge råd i diverse regulatoriska frågor. Detta kan leda till att uppdragstagarens ställning som en oberoende granskningsfunktion i förhållande till Bolaget undermineras genom att de kan komma att granska de områden som de givit råd om.	konfliktsanalys och vidta avhjälpande åtgärder vid behov. Bolaget ska i största möjliga mån välja en annan aktör för konsultation. I de fall Bolaget köper in den rådgivningstjänst som uppdragstagaren erbjuder ska Bolaget utvärdera om det finns en risk att de påverkas i sin roll som oberoende granskningsfunktion. Utvärderingen ska dokumenteras.
---	---

6. Publicering och klassificering av policyn

- 6.1 Denna policy ska publiceras på Bolagets intranät.
- 6.2 Denna policy ska göras tillgänglig för allmänheten genom att publiceras på Bolaget webbplats www.coeli.se.

7. Utbildning av medarbetare

- 7.1 Medarbetare ska genomgå löpande utbildning avseende innehållet i denna policy. Utbildningen ska betona vikten av att identifiera intressekonflikter och varje medarbetares skyldighet att rapportera förekomsten av sådana till Middle Office.

8. Andra relevanta dokument

- 8.1 I Bolaget finns andra interna styrdokument som på ett eller annat sätt avser eller berör intressekonflikter. Dessa dokument är följande:

- *Policy för hantering av etiska frågor*
- *Policy för ersättningar,*
- *Policy för hantering av egna och närståendes affärer,*
- *Policy för bästa orderutförande,*
- *Policy för outsourcing, och*
- *Policy för hållbarhet inom investerings- och försäkringsrådgivningen.*

9. Ansvar och administration

- 9.1 Författare och kontaktperson avseende denna Policy är Middle Office. Ansvarig för implementering av denna policy är VD. Ansvarig för kontroll av efterlevnad av denna Policy är Compliancefunktionen.

10. Uppdateringar och ändringar

- 10.1 Denna Policy ska regelbundet, dock minst årligen, utvärderas, ses över och antas av styrelsen. Ändringar träder i kraft från den dagen som anges på försättsidan.

* * * * *